



广州思酷信息科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 广州思酷信息科技有限公司
 企业常用简称（英文）： scho
 企业常用简称（中文）： 思酷移动学习
 所属国家： 中国
 中国总部地址： 广州
 网址： www.scho.com
 所属行业类别： 在线和移动学习
 在中国成立日期： 2014-07-25
 在中国雇员人数： 50~100

业务详情

1、主要客户所在行业： 快速消费品、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理）、机械制造、房地产

2、曾服务过的客户案例：

客户案例一：

所提供的服务类别	在线和移动学习
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>引入移动学习平台和优质课程资源为企业中高层管理者提供更优的培训服务，同时移动学习平台作为线下培训课程的辅助学习工具，多元化的培训形式可达到更好的培训效果。</p> <p>1. 管理技能的提升：充分利用碎片时间，灵活、经济的满足更多TL（Team Leader）的需求</p> <p>2. 培训有效性平台支持：形成知识沉淀、双向互通的学习和培训管理</p> <p>3. 学习平台的搭建：以点带面，逐步延伸到业务、技术培训</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>基于中基层管理的培训需求，客户公司采购了思酷经理荟、高管视角两大课程频道，根据新任经理人管理能力胜任的需求，设置了以经理荟闯关为主线的学习路径，同时每周选择与闯关主题相关的案例引导学员进行案例讨论，将优质内容进行输出沉淀，形成去哪儿内部管理知识库；并通过一系列学习任务及促学活动筛选积分排名靠前的学员赋予参加线下培训班的权利，成功将线上线下项目相结合。</p> <p>合作模式：平台租赁 培训对象：管理层 培训规模：500人</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 结合企业实际制定全年运营规划，并提供其他成功案例参考 2. 在关键时间点主动提供运营建议，不断优化轮训项目的实施。 3. 在企业提出问题时，分析成因并提出解决方案。 4. 协助企业完成HRBP学习地图闯关，培养HRBP的业务能力。 5. 总结企业成功运营的经验，介绍给其他企业，助力提升去哪儿品牌影响力 6. 在企业使用过程中，进行产品的持续迭代，满足培训管理者和学员的需求，提升体验
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 学员学习数据居平台前列，激活率达98%，活跃率近90% 2. 总结出一套适合客户公司的运营方法论 3. 完成了2轮高潜人才轮训，初步构建微课体系，促进内部优秀内容和分享者的露出 4. HRBP学习地图激发了各HRBP的积极性，帮助总部培训经理一同推动移动学习平台的运营，组织线下分享，固化学习成果 5. 其他客户对该公司的运营效果和措施非常感兴趣，思酷组织线下沙龙，营造良好的学习运营交流氛围

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>金融服务（如银行，保险，财富管理等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户公司的飞速发展和组织的日渐庞大让客户学习发展中心迎来前所未有的挑战：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、高速发展的客户公司人员增长快，人员分布广，培训需求多，组织难度高； 2、管理者平均27岁，业务经验丰富，但管理经验缺失，工作忙碌，亟需学习进步； 3、中基层的培训经费有限，急需用便捷高效的方式，提供优质的

	<p>学习资源，满足庞大人群的发展需求</p> <p>由此产生的项目需求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、优质学习资源第一时间覆盖全国各地中基层管理员； 2、充分利用中基层管理员碎片化时间学习业务及管理知识； 3、结合中基层线下培训项目实现混合式学习； 4、建设一个内部员工交流切磋的平台，围绕工作中的实际问题，展开探讨
<p>具体服务内容</p>	<p>合作模式：平台租赁 培训对象：中基层管理员 培训规模：3000人</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 区别于思酷标准产品，为客户打造专属APP“宜学堂”，完成外观和内容的定制化设置，平台满足客户设置自由学习地图、闯关设置等需求 2. 内容上，针对中基层经理人层级，订阅经理荟及职场通频道，提供丰富的课程库，帮助管理员设置线上要求学员完成必修课程 3. 运营上： <ol style="list-style-type: none"> 1) 结合企业实际制定全年运营规划，并提供其他成功案例参考 2) 思酷中高层受邀参加客户线下分享会，介绍移动学习平台及运营的方法论，点拨内部移动学习项目，助力宜学堂的内部推广。 3) 在企业提出问题时，分析成因并提出解决方案。 4) 总结企业成功运营的经验，介绍给其他企业，助力提升客户品牌影响力 5) 在企业使用过程中，进行产品的持续迭代，满足培训管理者和学员的需求，提升体验
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 通过打造移动学习内部项目制(各部门向总部申请移动学习账号资源)，巧妙借力引导内部良性竞争，整体提升移动学习效果，宜学堂在客户内部得到持续的推广，培训有实际产出，获得企业内部的认可； 2. 领导力课程培训：由总部和分部分别推荐至相应人群，学员每日接收最新最优质的课程推送，平台激活率92.4%，上线率100%，月活跃率81.2%，人均微课学习量3.3个，人均在线时长27.5分钟； 3. 知识管理中心：对大咖分享，内部日常栏目、员工外派培养沉淀的知识，整合在宜学堂这个平台上，以覆盖跟多员工； 4. 员工上线学习习惯养成：员工上线学习微课、圈子互动等学习习惯养成； 5. 金融行业客户对客户的运营效果和措施非常感兴趣，思酷组织



	<p>线下沙龙，营造良好的学习运营交流氛围。</p>
--	----------------------------

客户案例三：

所提供的服务类别	在线和移动学习
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	<p>管理期望：激发智慧联动的学习体验</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 让人才有备而学 课前知识推送，激发学习兴趣，带着管理困惑走进课堂，有目的的学习。 2. 让分享百花齐放 带着学习任务离开课堂走进实践，线下主动分享和交流，成长之路有人伴随。 3. 让管理有序高效 打造连接PC端和移动端一体化学习平台，结合班级管理制度，护航学习之旅。
具体服务内容	<p>合作模式：平台租赁 培训对象：新晋经理人、项目经理、技术专家 培训规模：500人</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 帮助客户整理并定制与线下面授相结合的微课，用于课前预习和课后复习。预习阶段材料包括三大锦囊、四大任务，循序渐进为学员指明学习路径，有利于学员提前对课程有基本了解。复习材料为学员提炼绩效管理规则的精髓，协助学员完成课后内化。 2. 利用智能班级功能，协助客户完成多地线下面授管理，包括学习阶段通知、课程推送、学习情况统计等，并为面授班级班长开通二级管理员账号，进行社群学习管理。 3. 根据第一年运营情况，在第二年新高潜人才培养项目前，重新制定运营规划，并在原来的运营基础上，结合其他企业的成功案例，制定新的举措，旨在提高学员的学习积极性。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 针对新晋经理人绩效管理方面的能力发展需求，思酷与客户合力，客户负责将经典管理理论和技能，融入客户内部的绩效管理政策，流程和工具的应用中，设计关键学习时刻的推送资料。思酷联合凯洛格线下面授讲师和学习发展顾问，整理出面授课程的关键知识点，由专业内容团队制作成交互式H5复习微课。双方合作，引领学员在整个学习路径中有章可循，有案例可操练，有师友共反馈，真心体验学习成果转化。 2. 智能班级组织线下面授管理，大幅提升了培训管理的效率，引入的二级管理员，也减轻了总部培训管理员的负担。



	3. 通过制定严格的学习规章和精细化运营策略，创造了一个不做活动也能让学习数据保持在一个较高水平的特例，成为其他企业参考的标杆案例。
--	--

档案内容更新于2017年3月